

К.І. Котова

*Київський національний лінгвістичний
університет*

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ У ПОВОЄННІЙ ЯПОНІЇ (МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ)

Вражаючи досягнення «Країни висхідного сонця», особливо в економіці, загально-відомі та привертають до себе пильну увагу, викликаючи змішані почуття – від здивування і захоплення до заздрості та побоювання. І дійсно, як вдалося Японії, яка зазнала жорстокої поразки під час Другої світової війни та величезних матеріальних і моральних збитків, практично протягом життя одного покоління не тільки піднятися з руїн, але й перетворитися на першокласну індустріально розвинуту державу, яка є визнаним лідером у багатьох галузях промисловості та торгівлі, науки і техніки? Загальне зацікавлення досягненнями Японії спричинило появу різномірної літератури – від аматорських нотаток до фундаментальних досліджень, присвячених «японському феномену» і «японському виклику». В них містяться і пророцтва як про можливий злет Японії як світової економічної наддержави, так і песимістичні прогнози про неминучий крах «японського дива». Така «розмаїтість» є цілком закономірним явищем, проте набагато важливішим видається осмислення причин «японського економічного дива», або, точніше, феноменального післявоєнного ривка Японії, що вивів її в розряд «економічної наддержави»¹.

Здавалося б, що стартові позиції, з яких починала свій післявоєнний розгін Японія, були вельми несприятливими. Національна економіка була виснажена тривалою війною, мешканці великих міст зубожіли, багато промислових підприємств зупинилися (на початку 1946 р. рівень промислового виробництва складав 14% від довоєнного). Обділена багатьма важливими природними ресурсами і відірвана від колоніальних джерел їх надходження, Японія, здавалося, була приречена на жалюгідне існування третьорозрядної країни. Але – як це не парадоксально – саме нищівна поразка Японії в Другій світовій війні дала могутній імпульс соціально-економічному розвитку країни, привела до усунення численних економічних і політичних перепон, що заважали вільнішому і природнішому розвитку капіталістичного способу виробництва та формуванню ринкових механізмів.

Реформування японської економіки в післявоєнний період здійснювалося при активному втручанні США і під контролем окупаційної адміністрації, очолюваної генералом Дугласом Макартуром, що формально підпорядковувався міжнародній Далекосхідній комісії у Вашингтоні та Союзній Раді в Токіо, але фактично звітував лише перед Президентом і Конгресом США. У перші ж місяці окупації з'ясувалося, що стара еліта та урядовий апарат, так само як і місцева влада, саботують розпорядження окупаційної адміністрації. Конверсія військової промисловості майже не проводилася, нічого не робилося й для створення інституту вільних підприємців та захисту механізмів ринкової конкуренції. Для цього мав бути проведений масовий перерозподіл прав власності, але найперше слід було продумати способи, знайти виконавців, розробити юридичну базу і забезпечити її дотримання. Все це окупаційна адміністрація взяла на себе, покладаючись на допомогу груп американських експертів, що приїжджали до Японії (місії Едвардса, Дрейпера, Янга, Доджа, Шоупа).

За шість років була здійснена серія системних перетворень: грошова реформа (хоч і не дуже вдала) 1946 р., вжито заходів щодо виведення економіки з кризи (1946–1947 рр.); проведена реформа трудових відносин і форм власності на землю (1947–1949 рр.); демонополізовано економіку (1947–1949 рр.). Наступним кроком у цьому напрямі

¹ Спандар'ян В.Б. Деловая Япония. – М., 1991. – С.45.

мку стала конверсія військових підприємств, а також бюджетна і податкова реформи (1949–1950 рр.). Розмежування повноважень окупаційної адміністрації і японського уряду регламентувалося спеціальними директивами Об'єднаного комітету начальників штабів Збройних сил США від 29 серпня і 1 листопада 1945 р.²

Головною метою зміни механізму ринкових відносин в Японії була активізація підприємницької діяльності в країні, і на цій основі отримання максимальних результатів у найважливіших сферах – науково-технічній та виробничій. Особливо важливим для японської економіки був вихід на світовий ринок, бо країна не мала достатньої кількості власних сировинних, паливних, продовольчих та інших ресурсів.

Ключовим і високоефективним засобом реалізації цієї мети стало забезпечення найсприятливіших умов для ринкової конкуренції, які в довоєнній японській економіці були відсутні. Ринкова конкуренція в Японії була пригнічена національними монополіями, причому навіть більше, ніж в інших країнах.

Демоніполізація економіки. Для японської економіки завжди був характерний високий ступінь монополізації. Панівне становище в ній посідали приватні промислово-торгівельно-банківські концерни на чолі з холдингами (*дзайбацу*). У 1947 р. дев'ять найбільших концернів («Міцуї», «Міцубісі», «Сумітомо», «Ясуда», «Ніссан», «Асано», «Нісікава», «Накадзіма» і «Номура») контролювали 32,5% всього акціонерного капіталу Японії, 49,7% – фінансових операцій, 60,8% – морських перевезень. Сімейні конгломерати, забезпечуючи собі надприбутки на монопольних цінах і заморожуванні зарплати, використовували позаекономічні методи придушення конкурентів та не були зацікавлені в технічному оновленні своїх виробництв (за винятком військових потужностей). Значне технологічне зростання за таких умов було неможливим.

Рішення про ліквідацію монополій ухвалювалося окупаційною владою в односторонньому порядку і значною мірою диктувалося політичними міркуваннями. До осені 1947 р. Комісія з ліквідації холдингів уклала список 83 компаній, з яких 42 (з 26 дочірніми фірмами) підлягали ліквідації. Активи цих концернів були оцінені за балансовою вартістю в цінах 1945 р. (свідомо заниженою) і розділені на пакети акцій із стандартним номіналом в 50 ієн. До березня 1950 р. всі вони були реалізовані: частина – за номіналом у розстрочку робітникам і службовцям компаній, частина – на аукціонах усім бажаючим (при цьому 76% – за номіналом, решта – за ринковими цінами). Відтак 69% акцій опинилися в особистій власності японських громадян, і це в країні, де, на відміну від Сполучених Штатів, у населення ніколи не було традиції вкладати особисті заощадження в акції³.

Складнішим завданням був поділ найбільших виробничих компаній – ринкових монополістів. Проте до березня 1950 р. «велика хірургічна операція» з примусового подрібнення 28 японських монополістів закінчилася, що дозволило закласти основи конкуренції в економіці.

Антимоніпольний закон 1947 р., написаний групою фахівців з Міністерства юстиції США, забороняв створення холдингів і встановлював жорсткий контроль над процесом злиття і поглинання компаній. Спрямований проти економічної дискримінації, цей закон був зустрінутий японськими діловими колами з недовірою.

Ліквідація «дзайбацу» на основі нових законів (найважливіший з них – антимоніпольний у 1950 р.), так само, як і лібералізація податкової системи стосовно дрібного та середнього бізнесу на внутрішньому ринку, засвідчили початок формування в країні конкурентного середовища з рівними правами і можливостями учасників «ринкової гри». Це, у свою чергу, забезпечило потужний розвиток малого підприємництва, в якому Японія досягла вражаючих результатів. Всі процеси на національному ринку контролювалися Міністерством зовнішньої торгівлі та промисловості Японії (МЗТПЯ) і Комісією із справедливих операцій. Це не означало, що був узятий курс на повне

² Изотов А. Япония: концепция выхода в лидеры. – М., 1990. – С.78.

³ Фишер Г. Ещё раз о причинах «японского экономического чуда». – М., 1987. – С.33.

«розмивання» великих японських підприємств, які й сьогодні складають основну частину національного багатства. Зберігаючи «триглавий» устрій колишніх «дзайбацу», тобто об'єднуючи в єдину координаційну структуру торгівлю, виробництво і банківську діяльність, «велика дев'ятка» (йдеться про компанії «Міцубісі седзі», «Міцубі енд Буссан», «Сумітомо седзі», «Марубені», «Сумітомо», «Ніссо-Іваї», «Томен», «Кане мацу госе» і «Нікімен») утримувала за собою чверть усього промислового виробництва країни на зовнішньому ринку, де вони контролювали близько 60% зовнішньоторговельного обороту країни⁴.

Слід відзначити, що в післявоєнній Японії проводилася послідовна антимонопольна політика, яка спрямовувалась урядовими органами (Комісією із справедливих операцій, МВТПЯ). Це втручання дозволило сформувати конкурентне середовище для малого підприємництва та кардинально реформувати сферу виробництва. Можна з певністю стверджувати, що наріжним принципом антимонопольної політики в Японії став загальний контроль і регулювання національної економіки в цілому (замість практики «покарання порушників», як це мало місце, зокрема, в США).

Коріння японського феномену крилося в тих глибоких перетвореннях національних ринкових структур, які привели до технологічного перевороту. Крім того, у цей період було задіяно цілий комплекс чинників, що застосовувалися і в інших високорозвинутих країнах, але в Японії вони уможливили досягнення значно серйозніших результатів завдяки оновленню ринкового механізму на основі розгортання регламентованої конкуренції. Можна стверджувати, що вдосконалення цього механізму триває до сьогодні, створюючи можливості адаптації національного виробництва до змінних (часто не на його користь) світових умов⁵.

Спроби фінансової стабілізації. Після закінчення війни економіку Японії захопила смуга високої інфляції, що долалася хворобливо і довго. Для полегшення важкої ситуації на споживчому ринку, особливо у великих містах, Японія протягом 1947–1949 рр. отримувала американську допомогу (продуктами, паливом, медикаментами, бавовною та ін.) на суму 2,2 млрд. дол. Ці товари не розподілялися безкоштовно, а продавалися населенню; суми від реалізації вносилися на створений у 1949 р. спеціальний бюджетний рахунок, який на початку 50-х рр. використовувався для цільового фінансування народного господарства через Державний банк розвитку. Після 1962 р. згадувана сума протягом 10 років була повернена Сполученим Штатам.

У 1946 р. в Японії було проведено грошову реформу. Обмін банкнотів був жорстко обмежений. Старі банкноти протягом п'яти днів можна було покласти на депозити, які після цього «заморожувалися», проте гроші з них дозволялося знімати для сплати податків і розрахунків між підприємствами. Вже через сім місяців колишній обсяг грошової емісії був відновлений, а до кінця 1946 р. перевищив 50%.

Пошуки виходу з господарської кризи. Після неврожаю 1945 р. продовольче становище країни було важким. Закриття відразу всіх військових заводів, ліквідація системи військових замовлень, припинення поставок імпортової сировини, бюджетно-фінансова криза поставили країну на межу економічної катастрофи. Репатріація з Японії на батьківщину 180 тис. китайських і корейських шахтарів (40% усіх гірників країни), які працювали на шахтах Японії як колоніальна робоча сила, спричинила зупинку копалень, теплових електростанцій, залізниць і металургійних заводів.

За пропозицією окупаційних властей при японському уряді була створена спеціальна антикризова адміністрація – Штаб економічної стабілізації та Управління цін, які очолив прем'єр-міністр. До складу цих урядових структур увійшли професори японських університетів, співробітники МЗС, працівники Центрального банку Японії, співробітники Військового планового бюро та ін.

⁴ Виленский А., Чуйко А. Япония: закономерность феномена. – М., 1992. – С.52.

⁵ Курицин А.Н. Управление в Японии: организация и методы. – М., 1981. – С.29.

Проведення грошової реформи стало тільки частиною загальної антикризової програми. Паралельно передбачалося відновити систему постачання населення продовольчими товарами за картками і ввести розподіл вугілля, основних видів промислової сировини і хімічних добрив за фіксованими цінами (на 3 березня 1946 р.). При цьому розподіляти треба було не тільки грошові, але і матеріальні ресурси. Штаб розробив ланцюжки прямого розподілу ресурсів за «формулою пріоритетних виробництв».

Фіксовані ціни на вугілля, газ, чорні метали, бавовну, соду та інші товари виробничого призначення, тарифи на електроенергію (у 1948 р. ця система охоплювала 2129 товарних позицій) були нижчі за собівартість і покривалися прямими бюджетними дотаціями. Виробництвам, що підпадали під категорію пріоритетних, виділялися пільгові кредити для відновлення і оновлення потужностей через спеціально створену Корпорацію фінансування відновлення. У містах було запроваджено обіг карток на 64 види товарів для споживачів з їх прикріпленням до магазинів за місцем проживання.

Поступово інфляція знизилася, але ціни чорного ринку в 1947–1948 рр. зросли в 8–11 разів по відношенню до рівня фіксованих цін, унаслідок чого останні чотири рази переглядалися. Причому при кожному їх перегляді Управління цін прагнуло зберегти співвідношення між рівнями фіксованих цін і «чорного ринку»⁶.

Перетворення в сільському господарстві. Земельна реформа в Японії, яка проводилася в умовах гіперінфляції і розрухи, за своїми масштабами та позитивним впливом на подальший розвиток економіки країни не мала собі рівних у світі. Концепція земельної реформи була підготовлена групою експертів Міністерства землеробства США на чолі з росіянином В.Ладиженським. У жовтні 1946 р. японський парламент ухвалив закон, відповідно до якого площі приватного землеволодіння обмежувалося 1–3 га (у першому випадку для тих, хто особисто не обробляв землю, у другому – для тих, хто обробляв). Решта угідь була викуплена урядом у примусовому порядку і передана в розпорядження місцевих земельних комісій, що були створені для перепродажу землі орендарям і всім бажаючим вести власне господарство. Примусовому перерозподілу підлягало 77% землі, яка продавалася за твердими цінами протягом двох років. В умовах інфляції дуже швидко знизилися і викупні, і продажні ціни ділянок. Таким чином, створення дрібного фермерського господарства вимагало лише мінімальних державних витрат. За два роки продовольча криза в Японії була повністю подолана, а правляча Ліберальна партія забезпечила собі стійку політичну підтримку сільських районів⁷.

«Шокова терапія» Доджа. Адміністративний контроль за цінами, постачання ключових галузей за «формулою пріоритетних виробництв» і американська допомога в 1948 р. дали свої результати і дозволили країні розпочати відродження власної промисловості. Але «накачування» грошей, що створювало надмірний попит, вимоги профспілок щодо повної індексації заробітної плати одночасно з переглядом фіксованих цін, украй ускладнювали контроль за фінансовими процесами в країні.

На виконання вказівок американської окупаційної адміністрації японському уряду довелося провести комплексну «шокову терапію»: бюджетну, кредитну і валютну. Її концепція була розроблена Джозефом Доджем (управителем Детройтського банку, автором проекту грошової реформи в Західній Німеччині) і введена в дію в квітні 1949 р.; він же склав держбюджет (за принципом збалансованості витрат з усієї системи рахунків), прийнятих парламентом Японії без жодної поправки. Вводився твердий курс ієни щодо долара, і всі валютні кошти повинні були акумулюватися на єдиному валютному рахунку. В результаті у 1949 р. відбулося зближення фіксованих і вільних цін. А вже в серпні того ж року були скасовані фіксовані ціни на 7537 найменувань товарів та скасовано цінову систему, що проіснувала 10 років.

⁶ Гладкий Ю.Н., Лавров С.Б. Экономическая и социальная география мира. – М., 1993. – С.74.

⁷ Советский энциклопедический словарь. – М., 1987. – С.165.

Таким чином, проведення реформи допомогло вирішити три головні проблеми. По-перше, в перший же рік вдалося збалансувати бюджет. За рахунок зростання доходів і появи «еквівалентного фонду»⁸ сальдо бюджету стало позитивним і було повністю використане для погашення облігацій державного боргу. По-друге, різким дефляційним шоком був обмежений надмірний платоспроможний попит. Грошова емісія в 1949–1950 рр. була зведена до нульової позначки. По-третє, після реформи Доджа прямий контроль над господарською приватною діяльністю було скасовано (за винятком системи зовнішніх розрахунків).

Негайною реакцією на «шокову терапію» стало збільшення заборгованості підприємств, що призвело до банкрутства значної їх частини та появи півмільйонної армії безробітних у промисловості та чотирьохсоттисячної – в сфері торгівлі. Але це безробіття було із запасом перекрите зростанням зайнятості в сільському господарстві, дрібному ремісничому виробництві та роздрібній торгівлі⁹.

Іншим парадоксальним чинником успішного економічного розвитку Японії стала, як не дивно на перший погляд, мізерність власних природних ресурсів. Саме це зумовило активний пошук інтенсивних шляхів розвитку японської економіки. Для екстенсивного зростання економіки у післявоєнній Японії реальні можливості були цілком відсутні, особливо після втрати нею своїх колишніх колоніальних володінь.

Майже повна відсутність власних природних ресурсів актуалізувала необхідність експортної орієнтації розвитку японської промисловості як єдиної можливості забезпечити країну енергетично-сировинними ресурсами і продуктами харчування. За рахунок імпорту Японія задовольняє 81,5% своїх потреб в енергії (зокрема в нафті – на 99,7%), 99,9% – у залізній руді, від 75 до 99% – у кольорових металах, 100% – у бокси-тах та нікелі і т.д. Власне виробництво задовольняє лише 75% потреб японського населення в продовольстві, у зернових – тільки на одну третину (щоправда, потреба в такій культурі, як рис задовольняється на 107%).

У цих умовах Японія не тільки була просто «приречена» стати на інтенсивний шлях розвитку національної економіки, але повинна була якомога глибше і ефективніше включитися в міжнародний розподіл праці, прагнучи при цьому отримати для себе максимальну користь. За життєво необхідні енергоресурси, сировину і продовольство Японія повинна була розплачуватися промисловою продукцією. Питання стояло буквально так: «експортувати або вмерти». Тому Японія відразу ж взяла курс на виробництво висококонкурентної продукції на експорт¹⁰.

Сучасник тих економічних перетворень – японський публіцист та економіст К.Кобаясі писав: «Єдиний ресурс, який ми мали в своєму розпорядженні, знаходився у нас під капелюхом. Виживання Японії залежало від того, як ми зможемо скористатися нашим потенціалом і винахідливістю. Завдання полягало (і все ще полягає) в тому, щоб забезпечити імпорт природних ресурсів з найзручніших і найдешевших джерел, переробити їх з максимальним ефектом у конкурентоспроможну високоякісну продукцію і збути її з прибутком на найбільш містких і вигідних ринках»¹¹.

Для того, щоб вирішити це непросте завдання, Японський центр продуктивності щорічно відряджав за кордон 50 «груп навчання» з метою освоєння найсучасніших методів управління виробництвом, що у свою чергу дозволило би підвищити конкурентоспроможність японської промисловості. Загалом зарубіжний досвід переймали близько 1,5 тис. таких груп, або 18 тис. осіб.

Основна маса інвестицій (з власних джерел і позикових засобів) була спрямована на розвиток обробної промисловості, особливо тих галузей, які були розраховані на

⁸ В «еквівалентному фонді» осідала ієнова виручка від продажу в Японії товарів американського виробництва – *авт.*

⁹ Ломакин В.К. Мировая экономика. – М., 1998. – С.54.

¹⁰ Япония. Региональная структура экономики / Под ред. В.Я. Выборнова. – М., 1987.

¹¹ Изотов А. Япония: концепция выхода в лидеры. – М., 1990. – С.62.

виробництво експортної продукції. Орієнтація на експорт в умовах жорсткої конкуренції на зовнішньому ринку вимагала від японської промисловості виробництва продукції за найвищими світовими стандартами, конкурентоспроможною за всіма параметрами – за ціною, якістю, сервісним обслуговуванням і т.д. Крім того, майже повна залежність від імпорту енергосировинних ресурсів відразу ж поставила на порядок денний проблему енерго- і ресурсозберігання у промисловості.

Орієнтація обробної промисловості Японії на зовнішні ринки мала ще один позитивний момент. На початковому етапі післявоєнного економічного розвитку Японії не довелося вкладати величезні кошти і матеріальні ресурси у розвиток видобувних галузей, натомість країна скористалася сприятливою ситуацією на ринку енергоносіїв. До середини 1970-х рр. світові ціни на енергосировинні ресурси були відносно низькі (особливо в порівнянні з промисловою продукцією) і стабільні. Великі інвестиції в розробку енергосировинних ресурсів за кордоном Японія стала робити на пізнішому етапі свого розвитку, коли відбулася стабілізація її економіки, а на рахунках її фінансових установ почали осідати великі кошти.

У результаті в Японії сформувалася унікальна економіка – високоінтенсивна, енерго- і ресурсозберігаюча, зорієнтована на експорт та досягнення найвищих світових стандартів. До певної міри можна говорити про «гідропонну» економіку, оскільки вона функціонує не на власній енергосировинній базі, а на імпорті, що розвивається за рахунок переробки ресурсів, які ввозяться, і експорту високоякісної продукції з «доданою вартістю», що із запасом покриває вартість імпорту та одночасно є джерелом накопичення капіталу. Запорукою стабільного та поступального розвитку Японії є перевищення вартості її експорту над імпортом, тобто активне сальдо торгового балансу. Експорт товарів на довгі роки став основним компонентом або, вірніше, каталізатором стрімкого післявоєнного економічного зростання країни, хоча останнім часом його значення стало зменшуватися. Нині Японія все більше перетворюється на експортера не тільки товарів, але і капіталів¹².

Одним з найважливіших чинників післявоєнного економічного поступу країни, безумовно, стала працьовитість і дисциплінованість японського народу. Протягом багатьох років (та в значній мірі й сьогодні) японці працювали довше та інтенсивніше, ніж у багатьох промислово розвинених країнах, отримуючи при цьому скромнішу винагороду за свою працю. Лише останніми роками заробітна плата японських робітників і службовців досягла рівня більшості промислово розвинених капіталістичних країн (частково це пов'язане з різким підвищенням курсу ієни, але не її купівельною спроможністю).

Важливіше, на наш погляд, інше. По-перше, зростання продуктивності праці в Японії випереджає зростання заробітної плати, і по-друге, темпи росту продуктивності праці в Японії вищі, ніж у багатьох країнах Заходу. Втрати від страйків і прогулів на японських підприємствах значно менші, ніж у США і країнах Західної Європи, відпустки коротші, витрати на соціальне забезпечення нижчі. Ставлення японських робітників і службовців до дорученої справи завжди було дуже відповідальним, їх зацікавленість в успішному розвитку «свого» підприємства або фірми вища, ніж у багатьох інших країнах. Слід зазначити, що властива японцям ощадливість стала також важливим чинником мобілізації засобів для післявоєнного піднесення і подальшого зростання японської економіки, дозволивши Японії уникнути надмірної зовнішньої заборгованості.

Низький рівень військових витрат. Аналізуючи післявоєнні успіхи Японії, не можна не згадати ще одну вельми важливу обставину, а саме низький рівень військових витрат цією країною. Протягом тривалого післявоєнного періоду вони були мізерні, а останніми роками їх частка не перевищувала 1% від валового національного продукту

¹² Страны мира: краткий политэкономический словарь. – М., 1993. – С.97.

Японії. Для порівняння зауважимо, що у США вони складали близько 7% ВВП, а в СРСР цей показник у післявоєнні роки дорівнював від 12 до 17%.

Ще кілька цифр: у бюджеті Японії на 1988 р. частка витрат на оборону дорівнювала 6,5%, у США – 26,8, у СРСР (за бюджетом на 1989 р.) – 15,6%. У японських «силах самооборони» за достовірними даними нараховувалось 246 тис. чол., а в армії США – понад 2 млн. чол., в СРСР довгі роки кількість військовослужбовців перевищувала 5 млн. чол. Тоді як економіки СРСР і США «згиналася» під тягарем гонки озброєнь, а країни Варшавського Договору «змагалися» з країнами НАТО в непродуктивному витрачанні матеріальних, фінансових і людських ресурсів, Японія нарощувала свою економічну потужність.

Відомий американський громадський і політичний діяч Джесі Джексон в одному зі своїх виступів заявив, що США втрачають свою промислову і комерційну конкурентоспроможність тому, що лівова частка засобів на НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки) витрачається на розробку нових зразків зброї, до того ж близько половини американських учених та інженерів і понад 6% ВВП «працюють» на військові цілі. Японці ж спрямовують 75% коштів на НДДКР, на промисловий, торговий і комерційний розвиток, а на військові потреби витрачають 1% свого ВВП.

Витрачаючи значно менше грошей на оборону, японські підприємці отримали дуже високі прибутки, виконуючи в 50–60-х рр. минулого століття роль інтендантів американської армії під час корейської і в'єтнамської кампаній США.

Про значення і розміри американських спецзамовлень для мобільних сил США в Японії та обсяги поставок японських товарів на замовлення Пентагону можна судити з таких даних. Упродовж 1950–1966 рр. загальна сума спецзамовлень склала понад 8,3 млрд. дол. В окремі роки, зокрема в розпал корейської і в'єтнамської війн, на спецзамовлення припадало від 1/4 до 1/3 всіх валютних надходжень Японії¹³.

Про яскраво виражений воєнний характер американських спецзамовлень свідчить номенклатура японських поставок: снаряди і набої, порох, баки для напалму, міномети і безвідкатні гармати, деталі до літаків, танків та іншої військової техніки, аmunіція. Крім того, на японських підприємствах здійснювався ремонт автомобілів, танків, кораблів, літаків, стрілецької та артилерійської зброї тощо. Американські військові замовлення сприяли підвищенню рівня завантаженості японських промислових підприємств, спричинили розширення виробничих потужностей і привели до пожвавлення економічних процесів у країні. Не менш важливим виявився їх непрямий вплив: вони викликали приток інвестицій в японську промисловість, а крім того, Японія отримала ширший доступ до американських технологій.

Згадувані економічні реформи, вдалі маркетингові рішення, сприятлива кон'юнктура на світових ринках уможливили досягнення Японією найвищих висот у галузі інновацій та промислового розвитку. Якщо в 1950 р. Обсяг ВВП Японії складав усього 15% від ВВП США, то у 1989 р. – вже 60%. До кінця 80-х рр. країна впевнено посіла друге місце в світі після Швейцарії за обсягом ВВП на душу населення. Останні чотири десятиліття Японія мала найвищі темпи економічного зростання серед розвинених країн. Усього за 20–25 років вона вийшла з глибокої депресії і стала другою за економічними показниками державою, і вже лише це заслуговує на пильну увагу з метою вивчення японського дива¹⁴.

¹³ Курицин А.Н. Управление в Японии: организация и методы. – М., 1981. – С.69.

¹⁴ Фишер Г. Еще раз о причинах «японского экономического чуда». – М., 1990. – С.94.